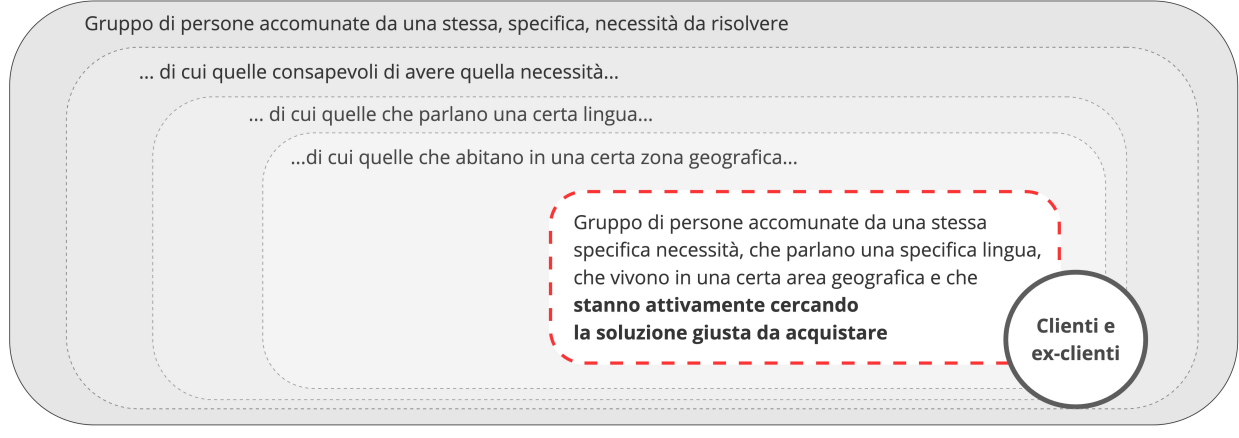


1 POTENZIALI CLIENTI

Domanda

Tutte le persone del mondo +7,5mld



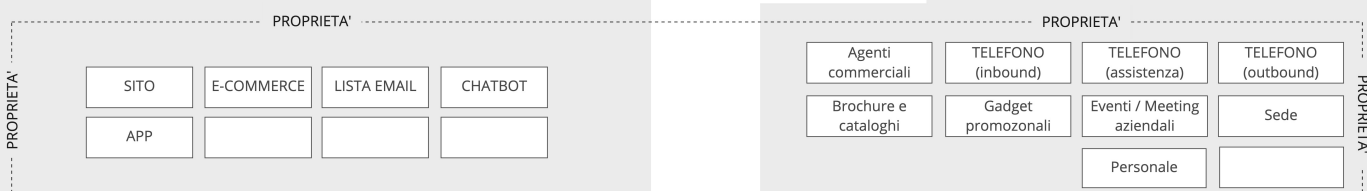
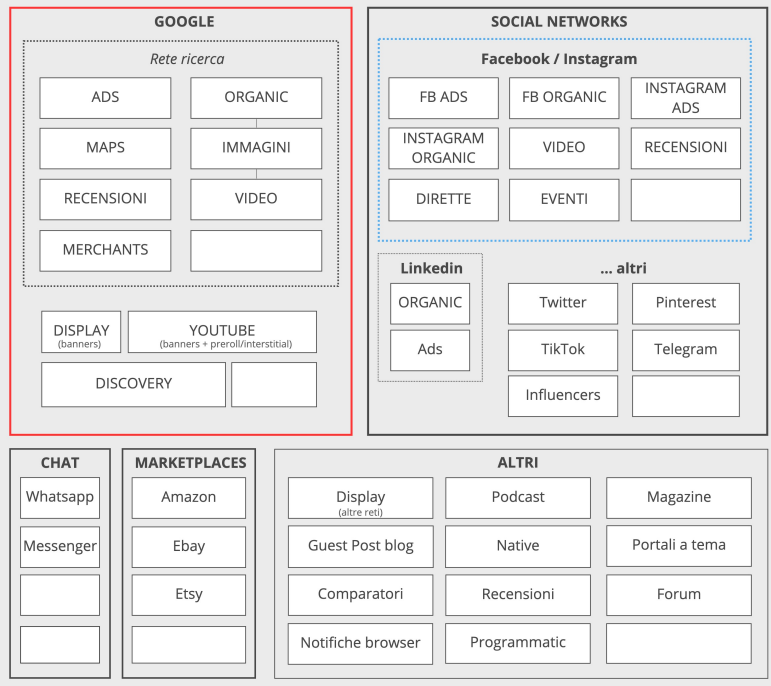
2 COMUNICAZIONE

SMART HOME NOTIFICHE PROXIMITY AUGMENTED REALITY VIRTUAL REALITY ...

MIXED

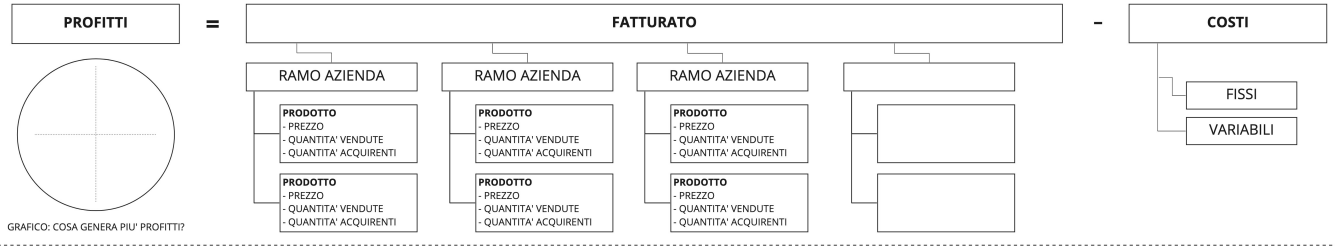
ONLINE

OFFLINE

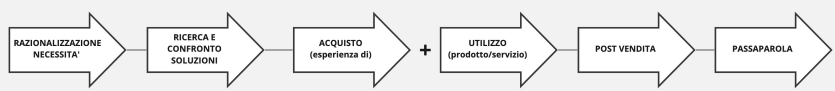


3 AZIENDA

Offerta



ADEGUARE LA COMUNICAZIONE IN FUNZIONE DELLA FASE IN CUI E' IL POTENZIALE CLIENTE (customer journey)



ADEGUARE LA COMUNICAZIONE SU OGNI TOUCH POINT IN FUNZIONE DEL MEZZO FISICO



LA MAPPA DELLA COMUNICAZIONE COMMERCIALE

Un supporto visivo utile per:

- progettare una comunicazione aziendale efficace, orientata a risultati misurabili
- distribuire il budget promozionale
- supportare analisi SWOT
- prendere decisioni strategiche sul modello di business

Decision makers: usando questa mappa sarà più facile decidere quante e quali risorse dedicare alla comunicazione, comprendere i risultati e dove intervenire per migliorare.

Addetti ai lavori: usando questa mappa sarà più facile progettare una strategia efficace e far capire ai clienti perché prendiamo certe decisioni

Tutto quello che c'è fra "Domanda" (i potenziali clienti) e "Offerta" (un'azienda e i prodotti/servizi che offre) è "Comunicazione".

I punti di contatto dove avviene la comunicazione fra un potenziale cliente e un'azienda sono molteplici. Le occasioni di comunicazione sono presenti in momenti diversi del processo di avvicinamento all'acquisto e proseguono anche dopo l'acquisto, avvengono con modalità diverse (personali/impersonali) e tramite mezzi diversi (connessi ad internet o meno).

Se e come ci presentiamo in ogni punto di contatto, cosa diciamo e come lo diciamo, può contribuire a far sì che un potenziale cliente scelga la nostra azienda anziché una concorrente, e a far sì che ci raccomandi spontaneamente ad altri.

Inutile dire che una comunicazione non ben ragionata può invece far scegliere un concorrente al posto nostro e far parlare male di noi.

Avere un'attività redditizia vuol dire comunicare, ad ogni livello. Non è solo pubblicità, ma è anche come si risponde al telefono, come si assiste un cliente, come si scrivono i contratti ...o se il bagno è pulito.

Comunicare non è un'attività che può essere improvvisata né, tantomeno, pianificata a compartimenti stagni.

Guarda esempi d'uso, tutorial e spunti per l'utilizzo su mappadellacomunicazione.it



LA MAPPA DELLA COMUNICAZIONE COMMERCIALE

Supporto visivo per la progettazione di strategie di comunicazione aziendale

*"Per aiutarti a sapere sempre cosa dire, come dirlo, quando dirlo, dove dirlo...
...e anche perché dirlo."*

"Tutto quello che c'è fra domanda e offerta è comunicazione"

DOMANDA

↑↓ **COMUNICAZIONE** ↓↑

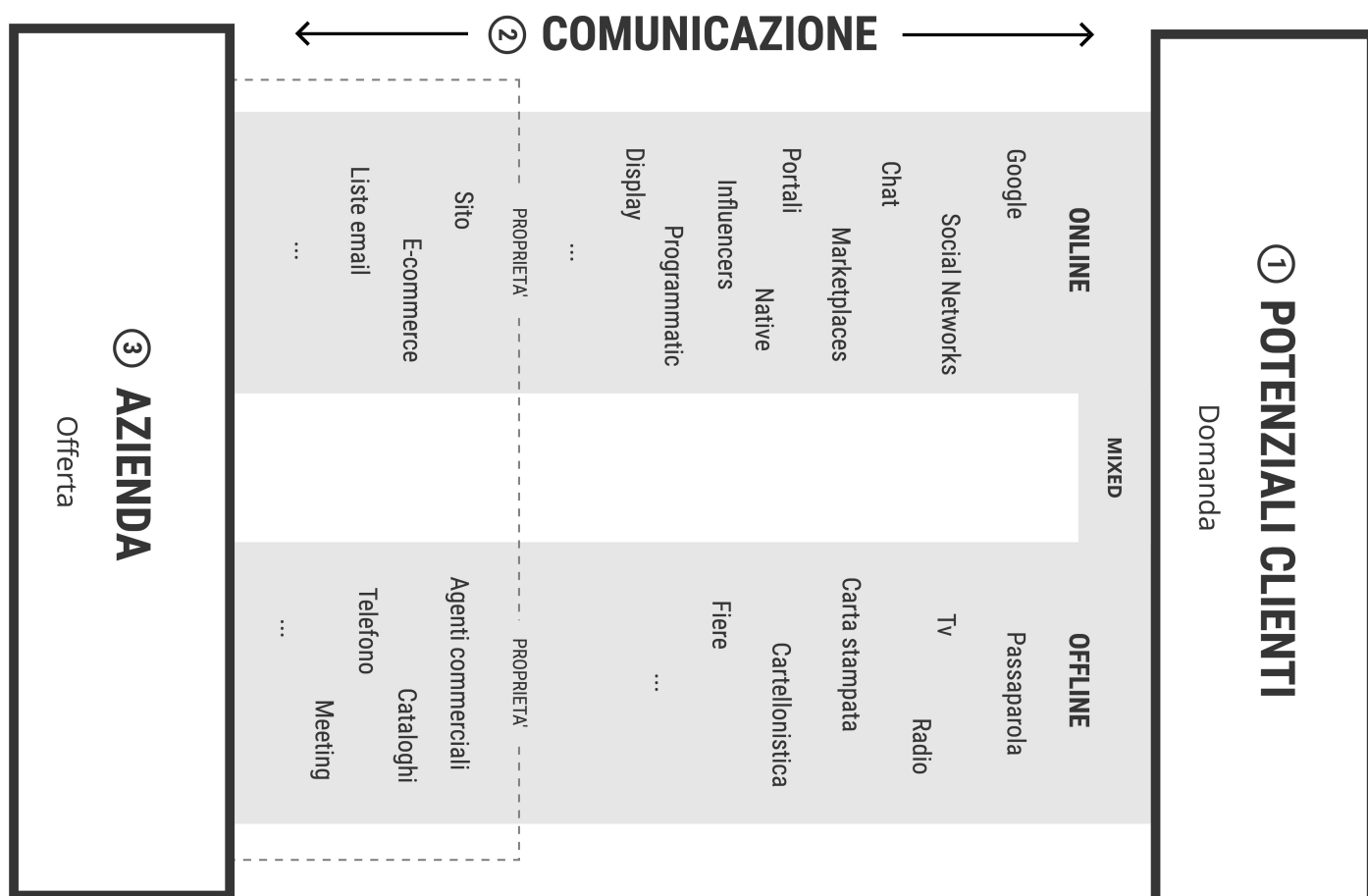
OFFERTA

mappadellacomunicazione.it

← info

Gabriele Rossi | Comunicazione+Web

apri →



Guarda esempi d'uso, tutorial e spunti per l'utilizzo su mappadellacomunicazione.it